

IT-Software: Cloudlösungen, Visualisierung, SAAS, PAAS

Kaufinteressent

Allgemeine Angaben

- › Strategischer Investor (Mittelständisches Familienunternehmen)
- › PLZ Gebiet 3
- › Gesellschafter sind Personen

Kompetenzen

- › Langjährig bestehendes Unternehmen
- › Elektronik
 - › Messen und Monitoring von Energie
 - › Softwareprodukte zu diesen Themen

Philosophie

- › Tradition und Qualität
- › Produktportfolio nahe des Kerngeschäftes
- › Innovationsfreudig
- › Verteilung von Kompetenzen an Führungsebene
- › Top-Arbeitgeber in der Region

Fähigkeiten Stärken

- › Langjährige Erfahrung in der Branche und erfahrene Mitarbeiter
- › Sehr gutes Finanzmanagement

Kapitalakquise

- › Die Inhaberbefamilie investiert eigene Mittel, die aus der bisherigen Unternehmertätigkeit aufgelaufen sind.

Suchkriterien Zielunternehmen

Branche / Kompetenzen

- › IT / Software
- › Cloud-Lösungen / Visualisierung
- › Plattform-Dienste SaaS / PaaS
- › JAVA, C#, C++, MS Azure, .NET-Umfeld, Visual Studio
- › Affinität zur agilen Softwareentwicklung

Aufstellungsmerkmale

- › Kleine und mittlere etablierte Unternehmen mit Wachstumspotential
- › Umsatz EUR 0,5 Mio. bis EUR 5 Mio.
- › +/- 10 Mitarbeiter, +/- 5 Softwareentwickler
- › Region: Deutschland (bevorzugt Mitte), wenn es vom KnowHow gut passt auch in der D A CH Region

Kaufpreisvorstellungen

- › Bis ca. EUR 2 Mio.

Akquiseziel

- › Man denkt in die Zukunft und möchte noch innovativer werden, den Kunden Mehrwerte über die eigene Hardware hinaus bieten.
- › Stärkung der eigenen Entwicklungsabteilung

Sonstige Übernahmekriterien

- › Sofortige Übernahme möglich
- › Begleitung der/des Altgesellschafter/s je nach Situation gewünscht
- › Mehrheits- oder Minderheitenbeteiligungen